朋友圈的终极营销文案法则

1、分享趣味

总有一些事情会让我们开怀一笑，或者是来自聊天的，或者是来自生活的，也或许是来自网络，某些事情某些信息总会让我们觉得很有趣，也会令我们的朋友家人很开心。

注意：我们的朋友圈不要全是广告，产品，我们需要融入自己的特色，自己的生活理念在里面。我们不能让别人一看,我们的朋友圈,全是产品广告。

2、分享属于自己的智慧

每个人在成长的过程中都会有自己的很多感悟，或是生活，或是爱情，或是事业，其实这些都是可以用文字把我们的想发写出来，分享出去，从而我们可以来获取别人对我们的看法。

注意：拒绝盗版，尽量让自己原创，很多的代理你会发现他们很多东西都是直接复制的，有些人甚至傻傻的去分享别人的东西。里面看都没看就发出去了，其实这样的微商，他们做的会很累很累而且赚不到钱，为什么，因为他们不愿意付出 不愿意付出时间，还有一点，也许你转发的有可能是大家看的不能在熟悉的东西。你觉得人家还会认可我们吗，所以我们一定要学会自己写原创的东西。

3、社会热点

当下热门的话题是什么？

当下热门的新闻是什么？

当下流行的东西是什么？

注意：大家要多看新闻，多关注时事热点，这样才能够更好的吸引大家的眼球：我们可以从朋友圈。微信公众号，微博，新闻网等了解更多的新闻！

4、家庭生活

在这里给大家强调的是：我们的朋友圈也好，QQ 空间也好，我相信我们的朋友更多的是想看到我们的生活情况，我们的心情，我们每天得新闻乐事，而不

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

是频繁的刷广告刷产品，所以我们要展现自己的生活，家庭生活，一些有趣的事情。

5、日志（日记）文章

写日志，文章，日记我想在你们的微商朋友中是太多太多的微商人没有去做过得，为什么，因为更多的他们觉得借口就是我不会写啊。我不知道怎么写啊。其实不是你不会写，首先，大家应该要知道的是，写文章不仅可以被你的粉丝认可，还可以帮助我们提高知名度。更具有传播性，同时也能更加快速的增加我们的粉丝。那我们到底会不会写日志呢?大家都是做微商，做产品的，你是什么时候开始的呢?有没有遇到过什么困难呢。在这之前做过什么呢?对不对?这些都是可以写的?这样人家能够通过文章来认识你，了解你。所以，不是我们不会写。

6、话题互动讨论

讨论帖，很多东西都是可以讨论的，比如：有谁知道小孩在外读书，有没有什么方法可以知道他时时所在位置呢?其实我们大家都知道有这个软件?但是你会弄嘛、还是有很多的人是不会的?所以呢都是可以讨论的?那在这里大家要注意的是什么呢?注意：在这里要珍惜每一个在你朋友圈评论点赞的朋友?因为你要知道他的一个举动然后你的主动在细微之间就能改善你们之间的关系。让你们的关系发生很大的变化。如果你不是一点时间也抽不出来的忙人，请一定要这样做。

7、咨询求助

例如：万能的朋友圈，有没有方法知道小孩在外读书，如何知道他们的时时位置呢？其实我们都知道.我们的手机是有这个功能。但是我想还是有很多的人不会。我也不会、所以这些都是可以发的。

注意：在这些求帮助、求赞、讨论帖中。我们可以随时随机的抽取一些最佳回答，最佳答案模样的好友进行反馈，可以说是私包，或者赠送其他一些小礼物什么的。但是我们之前呢是可以不通知出来。也就是说随心的。这样更能让那些不关注你的人对你产生兴趣。

8、产品新闻

产品的新闻包括（产品的动态，公司的动态。个人的发货量，订单量）等等。这些都是跟产品有关的东西都是可以发的。

9、客户见证

比如你今天发了 10 个客户订单，有些他们是当天就能或者是隔天就能收到货的，那我们一定要对这些客户进行跟踪，也就是需要他们把我们推广出去。为什么呢？

我们做个假设：比如我是卖蜂蜜的。

第一：当客人第一次收到货时，第一时间让他拍照分享到朋友圈，留你的微信。

第二：我们可以让客户自己建立一个新群.把同学和同事朋友他们拉倒群里，同时也把你拉进去。然后你可以给他编辑一个文案，内容大概这样：给大家推荐一个朋友。他家是养蜂密的，几十年的蜂蜜，蜂蜜特别正宗。你们可以加他微信，我刚买了两瓶.很棒!

第三：当他给你说过以后，已经建立了信任感。这个时候你主动去加他的姐妹，他们是很容易通过你的，正常的微信号一天可以加群好友 200 个左右是没问题的。

第四，你要做的就是客户返利。比如 10 块钱返利，半斤蜂蜜等都可以。或者下次可以免费送赠送半斤，对不?同样。我们做护肤品，就要学会举一反三。

10、专业知识

包括公司的一些集团知识，公司的地址，状况都是公司的进程，最主要的是产品的认识，皮肤的了解，这些都是知识，在这个基础上，我们的专业知识一定要优先于我们的顾客。必须要懂得比我们的顾客多。

11、贡献价值

做微商更多的我们要学会贡献一些东西，比如你的朋友圈有很多的宝妈、拿他那她们需要的就是一些更孩子有关的，或者兼职，之类的，同样的人群他所在乎的就是我们要做的贡献的。再比如;你加入了一个微商群。比如人家是做爱美肌的，那我们可以这样，比如，如果你是做爱美肌的微商，不管在那个团队，加我可以免费赠送一份软件，气死会有很多人加你的，记住不要觉得这些没用，只要你用心做微商，很多做其他品牌的微商都会加入到你的团队，这就是魅力，知道嘛。

12、隐藏在朋友圈背后的秘密

就说一点：地理位置背后的秘密

我们每发了一条说说，我们会发现，都有一个地理位置，那这个地理位置我们其实是可以修改的，这个时候我们又可以做广告，你知道了吗怎么写，怎么说大家可以充分思考。